

Venta de la Torre Birmann, Negocio edificante

Artículo correspondiente al número 197 (26 de ene al 25 de feb 2007)



En momentos en que escasean las oficinas y en que las constructoras avanzan a pasos agigantados para ofrecer más espacio, cada metro cuadrado vale oro. Esa fue la oportunidad que aprovechó el Fondo de Inversión Las Américas Raíces al vender el Edificio Birmann al gigante alemán DIFA. Un negocio poco frecuente y redondo, a juzgar por la alegría de Horacio Peña, el gerente de la administradora del grupo Penta.

Una sonrisa de oreja a oreja no abandona su cara. Se ríe al recordar detalles y anécdotas, se inclina hacia atrás en su silla y mira con satisfacción... Y cómo no, si todavía no termina de celebrar el que cataloga como el mejor negocio inmobiliario de Chile.

Tal cual. Horacio Peña, gerente general de Las Américas Administradora de Fondos de Inversión (ligada al grupo Penta), cuenta exultante cómo él y su equipo concretaron la venta del edificio Birmann (el gigante plateado ubicado en Sánchez Fontecilla con El Bosque) a un coloso alemán. Un negocio, explica, que marcó historia desde su gestación hace poco más de una década y que ahora vuelve a hacer historia para Las Américas Raíces y sus aportantes, a juzgar por su felicidad.

No bien entramos a su oficina, Peña cuenta que el Birmann se anota como un edificio pionero, tanto por sus estándares arquitectónicos y de construcción, como por su condición de "inteligente" y tecnología. Dice que embarcarse en el proyecto fue evaluado en profundidad y que pese a que la pasaron mal durante la crisis asiática, el saldo final no pudo ser mejor... no por nada el Birmann se jacta de cobrar la que debe ser la tarifa de arriendo por metro cuadrado más alta de Chile.

Pero, partamos por el principio...

Cimientos de la idea

Hay que decir que el de la idea original fue Rafael Birmann, un brasileño con amplia tradición en el rubro inmobiliario en su país y que estaba buscando nuevos casilleros en el tablero donde poner sus fichas. Con el país repuntando, con las reformas estructurales legitimadas y un mercado financiero mejorado, a principios de los 90 Chile era una verdadera joyita.

Fue en ese entorno, recuerda Peña, que Birmann vino para acá y encontró que el mercado de las oficinas era incipiente, que no había productos triple A para clientes exigentes y que un edificio de categoría premium no podía sino ser un adelantado en estas tierras. Manos a la obra.

-El lugar lo trajo Rafael Birmann. La Peugeot había decidido vender esa ubicación. Había hecho una primera licitación que no resultó y ahí Rafael ofertó. Claro que lo hizo una vez que nos conquistó como socios. El no estaba dispuesto a tirarse a la piscina sin apoyo local y empezó a buscar gente que tuviera fe en un producto de estas características. Lo pensamos harto, porque sus ideas eran bien distintas a las que promediaban acá: no vamos a vender metros cuadrados, vamos a arrendar, nos dijo; vamos a traer a un americano para la administración de la construcción; vamos a hacer un edificio triple A con los estándares de Nueva York... Todo muy especial, pero finalmente, nos convenció.

¿Por qué hubo que pensarlo tanto? Porque el modelo de negocios de Birmann rompía con los esquemas convencionales del Chile de 1993, cuando se comenzó a analizar la idea. "Todos hemos sido formados con dos grandes máximas en la cabeza: que hay que protegerse contra la inflación y comprar bienes raíces que se toquen y que sean tuyos para defenderte cuando quede alguna embarrada. La gente tiene la tendencia a ser dueña, lo que está bien con los individuos, pero no tanto para las empresas...", dice Peña.

Claro, porque las empresas tienen un costo oportunidad, pueden darle un uso alternativo a los recursos que tendrían que gastar para comprar oficinas. "Las empresas pueden meter esa misma plata en un súper buen negocio que eventualmente tuviera rentabilidades muy superiores a lo que podría significar pagar un arriendo".

Convencidos del modelo de negocios, todo se hizo con estándares superlativos. El diseño estuvo en manos de la "segunda oficina de arquitectura más grande de Estados Unidos (Skidmore, Owings & Merrill LLP), la construcción en las de la tercera empresa más grande de Estados Unidos"... hasta la administración del edificio se colocó internacionalmente. Y, claro, los extranjeros que venían a trabajar con the american way, en ocasiones se topaban acá con the chilean way.

Peña se ríe a carcajadas al recordar, por ejemplo, lo que fue el llamado a concurso para adjudicar la demolición de lo que quedaba en el terreno: los americanos elaboraron un verdadero testamento del grosor de las páginas amarillas. En 1993 ¡quién se lo iba a leer entero! Obvio, no llegó ningún interesado. Al final, hubo que hacer el contrato un poco más a la chilena, y de ahí se pudo comenzar la construcción.

Manos a la obra

Y bueno, partió la construcción. Nada de contratos a suma alzada con las constructoras, aquí fue por administración. Cada quien era contratado explícitamente para lo que mejor sabía hacer, nada de una gran empresa que dejara instalados hasta los focos. "Fue contra la usanza de ese momento. Es que era más barato: la constructora, con suma alzada, cubre todos los riesgos, pero te cobra por esos riesgos. Fijamos el sistema de administración con precio máximo: todo lo que se obtenía hacia abajo, repartíamos mitad y

mitad los ahorros. Era una novedad", cuenta Peña.

Ya en 1997 empezaron a buscar a los arrendatarios. Con un folleto bien lindo en mano, salieron a visitar a los principales grupos locales. "No picó ninguno", se ríe –ahora– Peña. Solo los extranjeros de primer nivel tenían incorporado el concepto de arrendar oficinas y no comprar, por lo que fueron ellos los que primero se en-listaron.

Una vez completada la faena, vinieron las celebraciones. Si solo para los tijerales se habilitó todo un piso, se invitó más de mil personas, y –cómo no– hasta hubo un show de garotifias traídas por Birmann. Claro, los obreros felices, solo que varios de los ejecutivos estaba ahí con sus señoras...

Pero las cosas cambiaron de color rápidamente: en 1999 la crisis asiática llegó a Chile, especialmente para un edificio que se arrendaba a precios de casi 1 UF el metro cuadrado.

-Sabíamos que teníamos contratos por cerca de un 15% del edificio. Se nos apretó la guata... Tragamos saliva... Estábamos terminando el edificio, flamante, y el mercado empezó a apostar en contra. Como era de esperar, entonces aparecieron los "siempre dije que con arriendo no iba a resultar, siempre lo dije". Y ahí aguantamos, aguantamos el 2000, 2001, y el 2002 empezó el retorno de los clientes

Así, desde el 2002 en adelante todo ha sido miel sobre hojuelas. Desafortunadamente para Rafael Birmann, la crisis le pegó fuerte y le debió vender su 50% de participación a su socio en otros proyectos, First Boston, propiedad que posteriormente fue comprada por el fondo Raíces y Empresas Penta.

Una buena movida para los locales si se considera el precio al que lograron sellar el acuerdo de venta con DIFA, una administradora de fondos alemana que gestiona 20 mil millones de dólares en activos inmobiliarios y que definió a Chile como su primera incursión en América latina. El edificio presenta una ocupación de 103%, y los 22.320 metros cuadrados de superficie están arrendados a un valor promedio de 0,7 UF el metro.

Para Peña el negocio claramente es bueno para ambos. Hoy el mercado de oficinas está muy estrangulado, hay poca vacancia. "Yo siento que ellos compraron al precio que representa hoy la vacancia de oficinas en el mercado chileno, que es bajísima". Las Américas, en tanto, lo que hizo es confirmar que su decisión inicial de entrar al negocio fue un acierto y viene a cerrar el ciclo en torno a esta inversión con retornos que promediaron un 10% al año para el fondo, algo que también es un hito.